

Voorbeelden uit de waarderingspraktijk

Regel de scheiding nog voor het huwelijk

Een jonge ondernemer komt bij ons met een probleem. Hij heeft een succesvol bedrijf met een mooi product voor de machine industrie, maar ondanks allerlei kansen kan hij zijn ambities niet verder nastreven. Zijn mede-aandeelhouder heeft namelijk een ander 'speeltje' gezien en wil niet verder investeren in het bedrijf. Onze ondernemer vindt dat er verder geïnvesteerd moet worden om de voorsprong in de markt vast te houden, maar zijn mede-aandeelhouder wil vooral dividend en dus geen verdere investeringen.

Wat is er gebeurd?

Drie jaar geleden deed onze ondernemer een uitvinding voor een machine in de verpakkingindustrie. Na enkele geslaagde prototypes was het tijd om te investeren in machines, huisvesting en vakkundige mensen. Maar, zoals wel vaker, geld was er niet en bank wilde of kon ondanks een gedegen businessplan het risico van een financiering niet aan.

Gelukkig had onze ondernemer een vriend die net een erfenis had gehad en hem wel wilde helpen. "Ik geloof in je plannen, dus ik leen je €250.000 en dan krijg ik de helft van de aandelen!" Onze jonge ondernemer was snel verkocht. Binnen een paar dagen werd een BV opgericht en was alles rond.

Met het geld van zijn vriend kon de nieuwe machine gekocht worden. Al snel vonden ze de eerste echte klanten. Aan het eind van het jaar werden de boeken afgesloten met een winstje van €10.000.

Nog twee jaar later wordt er zelfs een winst behaald van € 300.000 en de ondernemer heeft een nieuw idee ontwikkeld dat voor een nog groter succes moet zorgen. De bank is voorzichtig positief, maar zijn vriend ziet niets in de plannen en vindt hem maar eigenwijs. Hij wil vooral dividend en vindt dat eerst zijn €250.000 "afgelost" moet worden.

Uiteindelijk komt het tot een fikse ruzie en besluiten ze uit elkaar te gaan. Twee dagen later ontvangt de ondernemer een email: voor € 1 mln. en aflossing van de lening van € 250.000. kan hij de aandelen overnemen.

"Dit is diefstal" zegt hij met een rood aangelopen hoofd. "Hij heeft maar € 250.000 geïnvesteerd en wil nu het vijfvoudige terug. Ik heb al het harde werk moeten doen!".

Conclusie

Situaties als hierboven zien wij met enige regelmaat in onze waarderingspraktijk. Heel vaak blijkt dat aandeelhouders geen goede afspraken maken op het moment dat ze met elkaar in zee gaan. Zeker als het vrienden, familie of kennissen betreft. Uiteraard helpen wij ze dan in het zoeken naar een passende oplossing. Maar voorkomen is beter dan genezen. Wij adviseren aandeelhouders altijd om samen afspraken te maken over hoe ze met elkaar willen omgaan tijdens hun "zakelijke huwelijk". Een goede aandeelhoudersovereenkomst garandeert dat je ook op een zakelijke wijze van elkaar kunt scheiden, zonder de continuïteit van de onderneming of van de relatie in gevaar te brengen.

Minimale afspraken zijn:

- Zeggenschapsverhoudingen bedrijfsbeslissingen (gewone meerderheid of gekwalificeerde meerderheid)
- Directie en management vergoedingen
- Regeling uitkoop aandelen bij (gedwongen) afscheid (waarde/formule + betalingsvoorwaarden)
- Dividend beleid
- Overig, zoals geheimhouding, non-concurrentie e.d.